



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

CONTROL DE VENTAS Y LA COMPETITIVIDAD DE PRODUCTOS

EN LA DISTRIBUIDORA D'VILLA E.I.R.L OLIVOS – 2016

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

SAAVEDRA MARCHENA, KEVIN DEYVIS.

ASESOR:

DRA. NERIDA GLADYS REY CÓRDOVA DE VELÁZQUEZ

LINEA DE INVESTIGACION:

MARKETING

LIMA - PERÚ

2016 - II

PÁGINA DEL JURADO

Presidente

secretario

Vocal

DEDICATORIA

A dios, por permitirme lograr mis metas y proyectos.

A mis padres y hermanos quienes me motivan a perseguir mis sueños día a día.

A mis docentes por las enseñanzas impartidas a lo largo de estos años.

AGRADECIMIENTO

A todos mis asesores que compartieron sus conocimientos para llevar a cabo por buen camino y hacer realidad este trabajo de investigación, y a Jean Paul Contreras por brindarme un poco de su tiempo. Así mismo por motivarme a perseverar para salir adelante.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Kevin Deyvis Saavedra Marchena con D.N.I N° 47905651, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 30 de noviembre del 2016

Kevin Deyvis Saavedra Marchena

Presentación

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “CONTROL DE VENTAS Y LA COMPETITIVIDAD DE PRODUCTOS EN LA DISTRIBUIDORA D’VILLA E.I.R.L OLIVOS – 2016”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Administración.

Kevin Deyvis Saavedra Marchena

El Autor

ÍNDICE

PAGINA PRELIMINAR.....	I
PAGINA DEL JURADO.....	II
DEDICATORIA.....	III
AGRADECIMIENTO.....	VI
DECLARACIÓN DE AUTENCIDAD.....	V
PRESENTACION.....	VI
RESUMEN.....	IX
ABSTRACT.....	X
 I. INTRODUCCIÓN.....	 11
1.1. Realidad Problemática.....	11
1.2. Trabajos previos.....	12
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	15
1.4. Formulación del problema.....	24
1.5. Justificación del estudio.....	24
1.6. Hipótesis.....	25
1.7. Objetivo.....	26
 II. MÉTODO	 27
2.1. Diseño de investigación.....	27
2.2. Variables, operacionalización.....	28
2.3. Población y muestra.....	31
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, valides y confiab.....	32
2.5. Métodos de análisis de datos.....	34
2.6. Aspectos éticos.....	34
 III RESULTADOS	
3.1. Análisis descriptivo	35
3.2. Prueba de normalidad.....	41
3.3. Prueba de hipótesis	42

IV	DISCUSIÓN.....	46
V	CONCLUSIÓN.....	49
VI	RECOMENDACIÓN.....	51
VII	REFERENCIAS.....	52
	ANEXOS	55
	Instrumentos.....	55
	Validación de los instrumentos.....	57
	Matriz de consistencia.....	66

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar la relación entre el control de ventas y el grado de competitividad de los productos en la distribuidora de la Ferretería D`VILLA E.I.R.L, los Olivos, Lima – Perú 2016. Material y método: el tipo de investigación fue aplicada, diseño no experimental transversal. la muestra es censal lo cual estuvo conformada por 70 clientes . Se utilizó la técnica de la encuesta, donde se aplicó como instrumento, el cuestionario de actividad física para los clientes de la distribuidora D`VILLA. Asimismo fueron procesados los datos en el SPSS versión 22.

Resultado: Observamos la pregunta del gráfico, el resultado obtenido indica que el 22.86% respondieron en desacuerdo, el 35.71% indica que está de acuerdo con el cronograma; mientras que el 1.43% está muy en desacuerdo con un cronograma de la distribuidora. De los resultados obtenidos se concluyó que el 24.29 % de los clientes no cuentan con un cronograma de las variedades de tubos.

Palabras claves: Calidad, productividad, canal de distribución, ventas, rentabilidad.

ABSTRACT

The present research aimed to determine the relationship between sales control and the degree of competitiveness of products in the distribution of the hardware D'VILLA EIRL, Los Olivos, Lima - Peru 2016. Material and method: the type of research was applied, transverse non-experimental design. the sample is census which consisted of 70 clients. the technique of the survey, which was applied as an instrument, the physical activity questionnaire for customers of the distributor VILLA D'used. Also data were processed in SPSS version 22.

Result: We observed the graph question, the result obtained indicates that 22.86% responded in disagreement, 35.71% indicate that it agrees with the schedule; While 1.43% strongly disagree with a timeline of the distributor. From the results obtained it was concluded that 24.29% of the clients do not have a schedule of the varieties of tubes.

Keywords: quality, productivity, distribution channel, sales, profitability.